| NEGOCIOS, INVERSIONES Y FINANZAS |

ECONÓMIKA

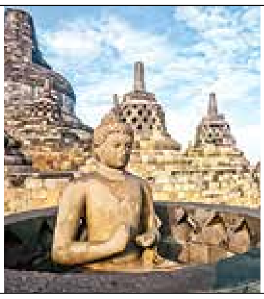
SUPLEMENTO SEMANAL
DIARIO OFICIAL DEL BICENTENARIO
El Peruano
andina

Tercera Etapa ● Año 6 ● Edición Nº 420 ● Lunes 3 de junio de 2024

| PÁGINA 3 |

Perú e Indonesia buscan acuerdo

Se abriría un abanico de oportunidades para ambos países, con el potencial de fortalecer sus economías.



| PÁGINA 6 |

Se unen ante el cambio climático

El BM y el FMI profundizarán su cooperación para ayudar a los países en la lucha contra esta amenaza global.

| PÁGINA 8 |

La pasión por el arte en un negocio

La historia de Jallpa Nina, empresa peruana dedicada a la elaboración de piezas de cerámica.

Un nuevo horizonte para el comercio exterior

La modernización y renovación del sistema portuario, junto con la reciente aprobación de la Ley de Cabotaje Marítimo, abren un abanico de oportunidades para impulsar un crecimiento sostenido en el sector. | Páginas 4 y 5 |

Mercados & Finanzas

Al 29 de mayo del 2024, las reservas internacionales netas del Perú totalizaron 74,929 millones de dólares. Estas se constituyen de activos internacionales líquidos y su valor actual es equivalente al 28% del producto bruto interno (PBI), según el Banco Central de Reserva (BCR).

46

países compraron chompas peruanas entre enero y abril de este año. Destacó Estados Unidos como el principal importador, al concentrar el 71.7% de los envíos, según Adex.

ALIANZA ENTRE GOOGLE Y COURSERA

Google y Coursera lanzaron un curso de AI Essentials, destinado a ayudar a los trabajadores de diversas industrias a desarrollar habilidades esenciales en inteligencia artificial para aumentar su productividad y avanzar en sus carreras. La experiencia completa del curso, que incluye subtítulos de videos de conferencias, lecturas, cuestionarios, entre otros, ya está disponible en español.

PROYECTO DE MENORCA INVERSIONES

Menorca Inversiones, empresa del sector inmobiliario, lanzó su proyecto de vivienda social en Pisco, Praderas El Olivar 2. El proyecto califica en el programa Techo Propio del Fondo Mivivienda y contempla la construcción de 231 viviendas unifamiliares en una ubicación estratégica a la altura del kilómetro 217 de la Panamericana Sur.

RETOS DE LA INDUSTRIA PLÁSTICA

"Desafíos en Sostenibilidad de la Industria Plástica en la Alianza del Pacífico" es el congreso internacional que convocó a empresarios, autoridades, expertos, y proveedores de insumos, equipos y maquinaria de Chile, Colombia, México y Perú, y que fue organizado por el Comité de Plásticos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Ante representantes de la industria plástica de esos países, el presidente de la SNI, Jesús Salazar Nishi, destacó la necesidad de establecer políticas que promuevan el reciclaje, la reutilización de desechos, así como la formulación de estrategias para generar interés en los consumidores finales, a fin de que la manufactura plástica cierre el círculo de la sostenibilidad.

Por su parte, el viceministro de Mype e Industria, César Quispe Luján, resaltó que su sector está impulsando la economía circular, y reconoció los avances de la industria peruana en este proceso; mientras que el presidente del Comité de Plásticos de la SNI, Eduardo del Campo, señaló que el plástico tiene la gran ventaja de ser un material reciclable, pero que debemos trabajar en educación y cultura para evitar la presencia de envases contaminantes.

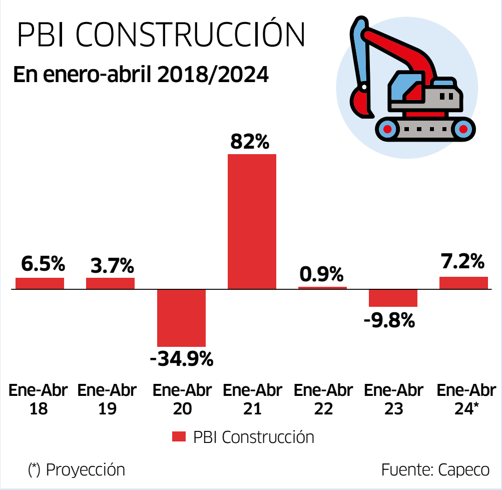
EN EXPANSIÓN

El sector construcción habría crecido 12.5% en abril de este año reportando una recuperación sostenida, de acuerdo con el Informe Económico de Construcción, elaborado por Capeco.

Se trataría del segundo mejor resultado para esta actividad después de lo alcanzado en enero, cuando avanzó 13.2%.

El gremio empresarial considera que con estos resultados el sector construcción llegaría a acumular una expansión de 7.2% para el primer cuatrimestre del año.

La Cámara Peruana de la Construcción (Capco) refiere que entre enero y abril de este año, el consumo de cemento habría subido 2.2%, mientras que el avance de obra pública se incrementó en 31.4% en este período.



ECONOMÍA CIRCULAR

Con el fin de desarrollar un esquema de economía circular que luego podrá ser repetido por la comunidad o las entidades de su área de influencia, la empresa Paltarumi SAC cuenta con todo un equipo de profesionales que desarrollaron un sistema que está dando muy buenos resultados.

El gerente general de Paltarumi SAC, David Silva, explicó que el modelo de economía circular que aplican incluye un vivero, manejado por especialistas de la Universidad Nacional Agraria La Molina, en donde se obtiene, además de plantas de diverso tipo, el forraje verde hidropónico para la alimentación de cuyes y alpacas que viven en las instalaciones de la planta y que son atendidos por profesionales especializados.

"Utilizamos el guano que estos animalitos producen para desarrollar las actividades de lombricultura", puntualizó.

El Peruano | ECONÓMIKA
Director: Félix Paz Quiroz | **Subdirector**: Omar Swayne Recuenco | **Editor de Economía**: William Ríos Rosales | **Edición**: Victor Lozano | **Coordinación:** Sonia Dominguez Dominguez
Editor de Fotografía: Jack Ramón Morales | **Jefe de Diseño: J**ulio Rivadeneyra Usurín | Teléfono: 315-0400 (2173) | E-mail: wrios@editoraperu.com.pe

APUESTA POR LAS ALIANZAS COMERCIALES

Por el camino correcto

La búsqueda de mercados para nuestros productos es una constante que se ve aliviada por los tratados de libre comercio que nos allanan el camino para el crecimiento de las exportaciones.

Aporte. El crecimiento de las exportaciones no tradicionales favorece la generación de puestos de trabajo.

Escribe
Sonia Dominguez Dominguez
sdominguez@editoraperu.com.pe

La última semana de mayo se celebró de manera auspiciosa la primera ronda de negociaciones para lograr un acuerdo comercial entre el Perú e Indonesia.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) destacó el hecho como una oportunidad invaluable para desarrollar un marco que establezca mejores condiciones de acceso a los mercados, la reducción de las barreras comerciales y la creación de nuevas oportunidades para los ciudadanos y empresas.

Al respecto, el ex viceministro de Comercio Exterior Carlos Posada dijo que se trata de una excelente noticia para el país.

"Es importante para el Perú continuar abriendo mercados y mantener lo que ya tenemos, además de continuar con las condiciones de competitividad en el extranjero, considerando que no estamos solos y que competimos con diversos países", afirma.

El también director institucional de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) menciona que cada vez que el Perú firma un acuerdo comercial logra una importante capacidad de llegada. "Indonesia es un mercado muy interesante e importante".

Consumidores

De acuerdo con el Mincetur, Indonesia es un mercado con más de 276 millones de habitantes, es el cuarto país más poblado del mundo y la economía más grande del Sudeste Asiático.

Asimismo, se constituye en la quinta economía más importante del Asia y en la novena economía más importante del comercio del Perú en dicha región.

"Me parece que el Mincetur está yendo por el lado correcto y está haciendo una labor, como corresponde, para continuar abriendo mercados y de esa manera apoyar uno de los componentes del crecimiento del producto bruto interno, que son las exportaciones", asevera.

DATOS

» La primera ronda de negociaciones para un acuerdo comercial con Indonesia concluyó el 30 de mayo y se efectuó bajo el formato híbrido.

» La sesión inicial estuvo presidida por la titular del Mincetur, Elizabeth Galdo; el embajador de Indonesia en Perú, Ricky Suhendar; el jefe negociador del Perú, Gerardo Meza; y el jefe negociador de Indonesia, Johni Marta.

» En esta ronda se trataron los capítulos de acceso a mercados, cooperación, asuntos legales e institucionales, reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, defensa comercial y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Presencia regional

Posada considera que el acuerdo comercial que se pueda lograr con Indonesia se complementará con las otras alianzas que tiene el Perú en el Sudeste Asiático, como Tailandia y Singapur.

"Una negociación de este tipo puede demorar entre 12 y 18 meses. Pero si se puede acelerar este proceso será en buena hora porque se creará un marco regulatorio favorable para el comercio, la inversión, el desarrollo sostenible y la cooperación bilateral", indica.

De ese modo, enfatiza en la necesidad de contar con este tipo de acuerdos debido a que los inversionistas y los empresarios trabajan sobre la base de la predictibilidad.

"La predictibilidad en el caso del comercio exterior se basa justamente en algunos elementos trascendentales como los acuerdos de libre comercio", menciona.

En ese caso, un Tratado de Libre Comercio (TLC) asegura tener reglas favorables para las partes, que permiten un desarrollo constante atribuible a la estabilidad.

Más acuerdos

El ex viceministro de Comercio Exterior considera que es necesario seguir sumando esfuerzos para lograr nuevos acuerdos comerciales a pesar de la coyuntura económica.

"Los TLC han demostrado ser más útiles en las épocas de crisis porque en esas situaciones los costos tienden a aumentar, pero con los acuerdos comerciales se reducen aranceles y otros costos operativos", manifestó.

En tanto, para el Mincetur esta negociación entre Perú e Indonesia es una oportunidad invaluable para desarrollar un marco que establezca mejores condiciones de acceso a los mercados, la reducción de las barreras comerciales y la creación de nuevas oportunidades para los ciudadanos y empresas.

"Este año estamos impulsando nuestra agenda de negociaciones con nuevos acuerdos con las economías más dinámicas del mundo", afirmó recientemente la ministra Elizabeth Galdo.

Negocios bilaterales

Hay que tener presente que el Perú exporta a Indonesia un importante número de productos agrícolas, como cacao en grano, uvas y granada fresca. En el 2023, el crecimiento de las exportaciones peruanas a Indonesia se dio principalmente por la mayor venta de colorantes naturales (aumento de 102.9%), productos farmacéuticos (39%) y harina de pescado (33%).

Además, el Perú provee actualmente a Indonesia de minerales. En el 2023, destacaron las mayores exportaciones de zinc (incremento de 143.2%) y hierro (785 millones de dólares).

Posada dijo que con un acuerdo comercial con Indonesia también se generarán oportunidades para el sector agroexportación y pesca, inclusive la cerveza artesanal y el pisco.

Escribe
Sonia Domínguez Domínguez
sdominguez@editoraperu.com.pe

Normativa. Con la nueva ley se descentralizarán las actividades en el Callao y se dinamizarán las regiones con más empleo, comenta Teresa Mera .

TERESA MERA. VICEMINISTRA DE COMERCIO EXTERIOR

Regiones ganarán más competitividad

El sector logístico es un eslabón fundamental en la cadena exportadora, de ahí la importancia de promover su desarrollo aprovechando el momento que vive el Perú con la modernización de su sistema portuario. El aporte de la nueva Ley sobre el Cabotaje Marítimo será fundamental.

La modernización y renovación del sistema portuario nacional abre espacios para promover un crecimiento sostenido de las operaciones de comercio exterior. En esa línea, la recientemente aprobada Ley sobre el Cabotaje Marítimo apunta a la innovación del aparato logístico.

Para ampliar el tema, la viceministra de Comercio Exterior, Teresa Mera, declaró al suplemento *Económika* del Diario Oficial *El Peruano.*

– ¿Por qué era necesario promover una nueva Ley de Cabotaje desde el Ejecutivo?

–Estaba el Decreto Legislativo 1413 para promover y facilitar el transporte marítimo en tráfico de cabotaje de pasajeros y de carga que en su momento estableció la posibilidad de que naves extranjeras desarrollen operaciones de cabotaje en el Perú por un plazo de tres años, pero ese plazo ya venció en el 2022 debido a que no se prorrogó.

Por ello, las naves de bandera extranjera no podían hacer ese tipo de operaciones, solo lo podían hacer las naves de bandera nacional. El problema es que en este momento no hay naves de bandera nacional, que estén ofreciendo este servicio.

Ante ello, la propuesta del Ejecutivo en el Congreso planteó un mecanismo permanente y que las naves de bandera extranjera puedan efectuar operaciones de cabotaje.

–¿Contar con esta nueva ley es oportuno, considerando que se están construyendo y modernizando terminales portuarios en el país?

–El objetivo es aprovechar lo mejor posible el momento por el que está atravesando el Perú. Está en un momento ideal para el desarrollo logístico.

Tenemos a APN Terminales y a Dubai Ports modernizando los dos puertos del Callao. En noviembre se debe inaugurar el puerto de Chancay, se acaba de concesionar el puerto de Matarani, se están haciendo mejoras al puerto de Paita, entre otros.

Todo el sistema logístico peruano está en un momento de oportunidades que se deben aprovechar.

Contar con esta nueva de Ley de Cabotaje agilizará las operaciones de comercio exterior, dotando de mejores herramientas a los exportadores, además de asegurar la participación de navieras extranjeras con la prestación de sus servicios para llegar a más mercados.

COMPARACIÓN DE COSTOS DE TRANSPORTE Y CABOTAJE CON BASE EN ESTUDIO DEL MTC

	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Flete terrestre	USD 1,055	USD 1,676
Flete de cabotaje	USD 1,001	USD 1,654
Ahorro mínimo por contenedor	USD 54	USD 22

Fuente: Cifras al 2020 sobre valores referenciales publicados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

De acuerdo con el representante de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, en el evento Dialogo Público-Privado Importancia del Cabotaje Marítimo para el comercio exterior, los productos que provienen del Sur tienen que transitar por carretera, desde Arequipa hasta Lima, asumiendo un costo de 1,500 dólares por contenedor.
Este costo se verá reducido de poder salir por el puerto de Matarani en cabotaje hacia el Callao o Chancay.

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS QUE PODRÁN USAR CABOTAJE

(Cifras al 2022)

Zona Norte

Región	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total
Amazonas	18	3	4	7	32
Cajamarca	76	22	42	13	153
La Libertad	182	20	65	52	319
Lambayeque	109	22	57	49	237
Tumbes	21	6	25	16	68
Piura	246	60	210	118	634
San Martín	35	10	33	25	103
Total	**687**	**143**	**436**	**280**	**1546**

Zona Sur

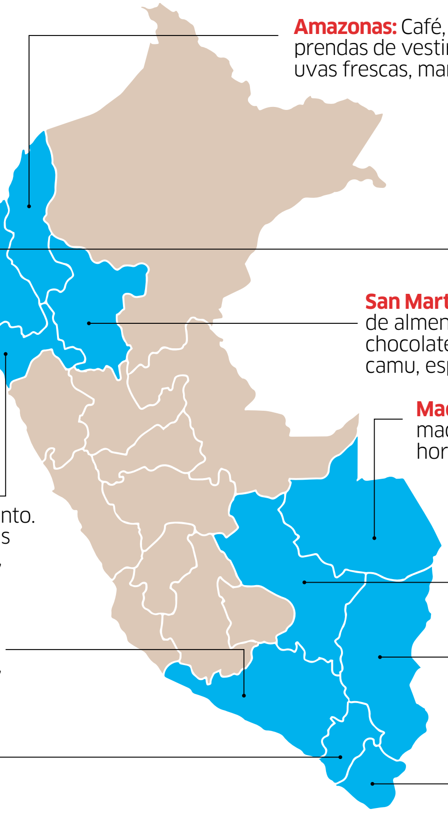
Región	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total
Arequipa	151	27	109	135	422
Cusco	32	15	32	56	135
Madre de Dios	22	6	21	11	60
Moquegua	15	3	8	17	43
Puno	117	105	199	112	533
Tacna	43	15	118	239	415
Total	**380**	**171**	**487**	**570**	**1608**

Total: 3,154 empresas

Fuente: Mincetur

TIPO DE PRODUCTOS QUE SE BENEFICIARÁN

Por regiones



Tumbes: Fresas, máquinas de limpieza, cajas y cartones, entre otros.

Piura: Harina, paltas frescas, aceites, pimiento, hortalizas, páprika, pimiento, pallares, uvas frescas, mango, entre otros.

Lambayeque: Palta frescas, mango, hortalizas, pimiento, aceites, pallares, piñas, arándanos, jugo de maracuyá, espárragos, uvas frescas, quinua, entre otros.

La Libertad: Harina, espárragos, alcachofas, minerales de cobre, pimiento. mango, pimientos, paltas frescas, uvas frescas, aceites vegetales, arándanos, cereales, hortalizas, tara, entre otros.

Arequipa: Textil de alpaca, minerales de oro, alcachofas, uvas frescas, hortalizas, aceitunas, quinua, páprika, palta frescas, cebollas, minerales de cobre, ajos frescos, entre otros.

Moquegua: Harina, trucha, pisco, calamares, arándanos, cacao, entre otros.

Amazonas: Café, tara, espárragos, algas frescas, prendas de vestir, cacao, calzados, bisutería, quinua, uvas frescas, manufacturas, mandos, entre otros.

Cajamarca: Café, tara, minerales de plata, minerales de cobre, cementos, quinua, páprika, cacao, mandos, piñas, harinas, paltas frescas, maíz blanco, entre otros.

San Martín: Cacao, aceita de palma, aceite de almendra, café, tabaco, alcachofas, chocolates, cúrcuma, mantequilla, camu camu, espárragos, entre otras.

Madre de Dios: Nueces de Brasil, maderas, castañas, cacao, café, hortalizas, entre otros.

Cusco: Minerales, café, quinua, maíz blanco, hortalizas, paltas frescas, frijoles, sal de mesa, maíz morado, entre otros.

Puno: Quinua, minerales, truchas, café, prendas de vestir, calzados, máquinas, entre otros.

Tacna: Quinua, minerales, truchas, café, prendas de vestir, calzados, máquinas, entre otros.

Fuente: Mincetur

DATOS

» En la actualidad, con el Decreto Legislativo 1413, el cabotaje marítimo de carga lo realizan las personas naturales o jurídicas constituidas en el Perú, con capital social nacional o extranjero.

» Con el proyecto de ley aprobado el jueves en el Congreso de la República se modifican y complementan las disposiciones de este DL, incorporando un nuevo régimen de acceso al cabotaje marítimo.

» Se propuso que sea efectuado por persona natural o jurídica, sin necesidad de constituirse en el país; que se elimine el permiso de operación del MTC; y que se implementen condiciones para el desarrollo de programas de innovación supervisados.

» Ello impactará positivamente en la economía, ofreciendo a las empresas nacionales, importadores y exportadores, especialmente mypes, una alternativa eficiente al transporte terrestre, aseveró Galdo.

La semana pasada se celebró el conversatorio "Diálogo Público-Privado: Importancia del cabotaje marítimo en el comercio exterior".

Permitirá que aquellas naves de comercio internacional que lleguen al Callao o a Chancay puedan parar en los puertos, ya sea del norte o del sur del país, para recoger carga en contenedores.

La ventaja es que estos barcos ya vienen con carga, que es su principal negocio, por lo tanto, recoger carga de los puertos es marginal y no el corazón de su negocio, por ello se puede contar con costos competitivos para nuestros exportadores.

Solo estamos hablando de carga en contenedores, debido a que la carga a granel o el material líquido viene siendo trabajado por la Marina Mercante. Ese tema no se está tocando.

– Entonces, era de suma importancia que ya no se postergue más la aprobación de esta nueva Ley...

–Así es. Queremos ser un *hub* portuario en América y necesitamos contar con las herramientas necesarias con la debida anticipación, porque ahora que se aprobó la Ley de Cabotaje Marítimo vamos a tener que hacer un trabajo adicional con las navieras y con los puertos para establecer las frecuencias y organizar la implementación de la norma para el beneficio del país.

–¿Esta iniciativa siempre tuvo el respaldo del sector privado?

–Por supuesto. Este proyecto ha sido trabajado muy de cerca con el sector privado. También nos han ayudado en las actividades de difusión de capacitación y de coordinación con los congresistas.

Entre ellos figuran la Asociación de Exportadores (Adex), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (Agap), además de operadores logísticos.

En un reciente conversatorio vimos el interés de las cámaras regionales y de las autoridades regionales sobre todo de las regiones costeras, debido a que sus puertos se van a activar con la nueva Ley de Cabotaje Marítimo.

Se va a generar una dinámica intensa en que las regiones serán directamente las más favorecidas. Por ejemplo, la carga que venga de Arequipa ya no tendrá que recorrer 1,300 kilómetros hasta los puertos del Callao. Podrá embarcarse en el mismo puerto de Arequipa hacia su destino final o eventualmente hacia Chancay cuando ya esté en funcionamiento.

–¿Por lo que comenta, las regiones serán las más favorecidas con la nueva Ley de Cabotaje Marítimo?

–Así es. Ello debido a que las regiones desarrollan los productos agrícolas que exportamos, justamente el rubro que lidera nuestras exportaciones no tradicionales.

No solo fomentará que seamos más competitivos porque se reducirán los costos asignados al transporte de mercancías, sino también porque se descentralizará todo el sistema logístico nacional.

Ello no solo involucra acciones de envío, sino también las otras operaciones propias del comercio exterior en las mismas regiones.

–¿Con ello las empresas exportadoras de las regiones ganarán más competitividad?

-–La reducción de los costos logísticos elevará la competitividad. Un estimado efectuado por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones apunta a unos 700,000 dólares de ahorro anual, en promedio, por empresa exportadora, como resultado de la implementación de la nueva Ley de Cabotaje.

Consideramos que con la aprobación de la Ley de cabotaje se incentivará la creación de nuevas empresas orientadas al mercado internacional.

Debemos tener presente que hay una serie de operaciones que ya no tendrán que hacerse en el Callao sino en los puertos regionales como Paita, Matarani, Ilo o Paracas, entre otros; y que forman parte de la cadena exportadora, como el embarque de mercadería.

Los puertos regionales están muy interesados en poder contar con carga crítica para el embarque y esto podría generar más empleo de otro tipo en las regiones. Por ejemplo, se podría, eventualmente, incrementar los agentes de aduanas y los almacenes de depósitos, en general se demandarían más los servicios de los operadores logísticos.

También se impulsarían las inversiones en desarrollo de infraestructura portuaria y logística para obtener mejoras en el manejo de cargas refrigeradas.

¿Qué es el cabotaje marítimo?

Es el transporte de carga de puerto a puerto en la costa del Perú, con el objetivo de tener una alternativa de transporte eficiente y complementario al terrestre. Se trata de un servicio que contribuye a reactivar y fortalecer la economía, debido a que en su operatividad intervienen más personas en el proceso, contribuye a no debilitar la cadena de pagos y permite conectar y abastecer al país por vía marítima ante eventos naturales o cierres de las vías terrestres.

La ministra de Comercio Exterior y Turismo, Elizabeth Galdo, resaltó que el cabotaje marítimo es un eslabón fundamental para promover el sector exportador y que la nueva Ley de Cabotaje Marítimo que impulsó el Ejecutivo permitirá beneficiar a las empresas peruanas, unas 6,300 micro y pequeñas empresas (mypes) exportadoras. "Gran parte de las exportaciones que salen por el Callao provienen de las regiones. Estas cargas se trasladan mayormente por vía terrestre, enfrentando altos costos logísticos, congestión en las vías, bloqueos y otros, lo cual cambiará con la nueva ley".

Inversiones. Se movilizarán recursos financieros adicionales para apoyar planes de adaptación y mitigación del cambio climático en el mundo.

DATOS

» En septiembre del 2023, la directora gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI), Kristalina Georgieva, y el presidente del Grupo Banco Mundial, Ajay Banga, emitieron una declaración conjunta.

» Sostuvieron que el mundo se enfrenta a importantes retos económicos, la amenaza existencial del cambio climático, así como a una transición digital, todo ello en el contexto de shocks más frecuentes, altos niveles de deuda, márgenes de maniobra reducidos para la aplicación de políticas en muchos países y tensiones geopolíticas crecientes.

» La secuenciación adecuada de políticas bien diseñadas es fundamental para contribuir a acelerar el crecimiento, aliviar las disyuntivas de política y respaldar las transiciones verde y digital.

» Las instituciones de Bretton Woods tienen un papel crucial que desempeñar para ayudar a los países miembros a afrontar retos y aprovechar las oportunidades, colaborando estrechamente entre sí y con sus socios.

APOYARÁN REFORMAS PRIORITARIAS

FMI y BM intensifican la acción por el clima

Se dará prioridad a la colaboración con los países para identificar sus necesidades y prioridades.

El cambio climático representa una amenaza sin precedentes para el planeta y sus habitantes. Para hacerle frente, se requiere una acción urgente y concertada por parte de todos los sectores de la sociedad. En este contexto, el Grupo Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) dieron un paso importante al profundizar su cooperación mediante un marco reforzado que ayudará a los países a intensificar sus esfuerzos en la lucha contra el cambio climático.

Esta alianza estratégica proporcionará un apoyo fundamental a las estrategias climáticas de los países, adoptando un enfoque integrado y adaptado a las realidades de cada uno. El Grupo Banco Mundial y el FMI aprovecharán al máximo sus respectivos mandatos, análisis, asistencia técnica, financiamiento y experiencia para fortalecer los programas de reformas climáticas a escala nacional.

El marco reforzado se sustenta en tres principios fundamentales:

● **Identificación conjunta de los desafíos y las soluciones.** El Grupo Banco Mundial y el FMI trabajarán en estrecha colaboración para comprender los retos climáticos específicos de cada país y determinar las reformas prioritarias necesarias para abordarlos. Este proceso se guiará por los informes sobre el clima y el desarrollo de los países del Banco Mundial, los análisis relacionados con el clima del FMI y las propias ambiciones climáticas de cada nación.

● **Un enfoque multilateral para la implementación.** La colaboración no se limita a las dos instituciones. Se fomentará la cooperación con otros bancos multilaterales de desarrollo y socios en el desarrollo para brindar asistencia técnica y financiamiento a los países en la implementación de las reformas necesarias.

● **Movilización de recursos adicionales.** Cuando lo soliciten los países, el Grupo Banco Mundial y el FMI apoyarán la creación de plataformas dirigidas por ellos mismos y diseñadas para movilizar financiamiento climático adicional, incluyendo recursos del sector privado.

La lucha contra el cambio climático es una responsabilidad que requiere el compromiso y la colaboración de todos.

El marco reforzado se basa en las lecciones aprendidas desde la publicación de la declaración conjunta sobre una cooperación más estrecha entre el FMI y el Banco Mundial en septiembre del 2023.

Esta iniciativa conjunta representa un paso adelante significativo en la lucha contra el cambio climático, fomentando las asociaciones entre países, impulsando los cambios en las políticas e intensificando las inversiones para satisfacer las necesidades climáticas urgentes.

Un futuro más verde

El Grupo Banco Mundial y el FMI ya están tomando medidas concretas para ampliar su acción por el clima.

El Banco Mundial está aumentando su financiamiento anual dedicado a la adaptación y mitigación del cambio climático a un 45% de aquí al 2050, trabajando para llevar energía renovable a 250 millones de personas en África de aquí al 2030 y ampliando sus herramientas para apoyar a las poblaciones más vulnerables ante los impactos del cambio climático.

Por su parte, el FMI está ayudando a los países a fortalecer su resiliencia al cambio climático mediante su Fondo Fiduciario para la Resiliencia y la Sostenibilidad (FFRS), financiado por generosas contribuciones de 23 países. Desde su creación en octubre de 2022, 18 países ya se han beneficiado del FFRS. Se espera que el marco reforzado de colaboración entre el Banco Mundial y el FMI potencie aún más el impacto de los derechos especiales de giro (DEG) canalizados mediante el FFRS.

La lucha contra el cambio climático es una responsabilidad compartida que requiere el compromiso y la colaboración de todos. El marco reforzado entre el Grupo Banco Mundial y el FMI es un paso importante en la dirección correcta, pero aún queda mucho por hacer. Se hace un llamado a todos los actores, tanto públicos como privados, a unirse a este esfuerzo global para construir un futuro más sostenible y resiliente para las generaciones venideras.

SE REDUCE LA PRODUCTIVIDAD Y EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

¿Es la edad determinante para conseguir trabajo en el Perú?

De acuerdo con un estudio de Bumeran, el 62% de postulantes asegura haber sido rechazado en procesos de selección a pesar de cumplir con todos los requisitos y tener la experiencia necesaria para el puesto.

Escribe
Gianmarco Delgado Sánchez
gdelgado@editoraperu.com.pe

En un contexto de recuperación económica tras la recesión del 2023, la búsqueda de trabajo se ha vuelto imperante para diversas familias. Sin embargo, en su camino pueden encontrarse con una traba inesperada y que puede llegar a definir si uno es contratado o no: la edad.

De acuerdo al estudio efectuado por el portal de empleo Bumeran, el 66% de las personas trabajadoras fue discriminada por su edad o presenció una situación de este estilo al buscar empleo, aunque un 34% afirma no haberlo experimentado nunca.

A escala regional, el Perú presenta el mayor porcentaje de personas que experimentaron o presenciaron discriminación etaria en el entorno laboral. En el resto de los países la tendencia se repite: el 65% en Panamá; el 62% en Chile, el 61% en Argentina y 57% en Ecuador.

Tipos de discriminación

Son diversas las formas en las que los trabajadores han sufrido discriminación por edad.

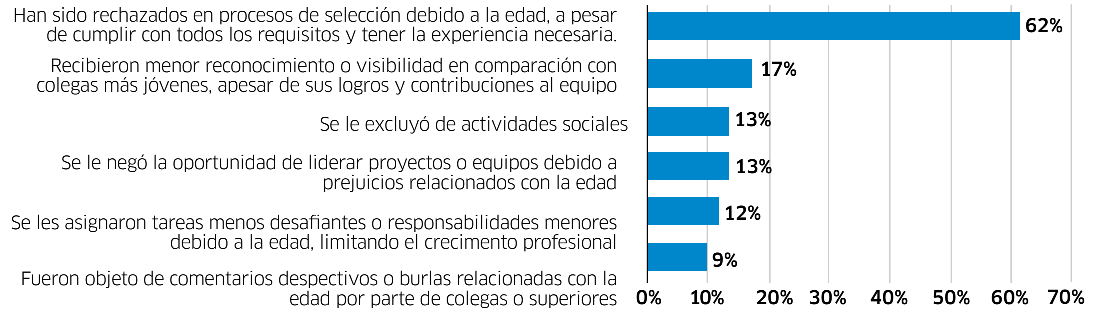
El informe refiere que el 62% fue rechazado en procesos de selección no obstante cumplir con todos los requisitos y tener la experiencia necesaria para el puesto.

Otro 17% señala haber recibido menor reconocimiento o visibilidad en comparación con colegas más jóvenes, aun con sus logros y contribuciones al equipo, mientras que el 13% indica haber sido excluido de actividades sociales; y otro 13% expresa que se le negó la oportunidad de liderar proyectos o equipos debido a prejuicios relacionados con la edad.

"Más allá de la implementación de tecnología y la llegada de nuevas generaciones, la convivencia de personas de diferentes edades es fundamental para la innovación empresarial.

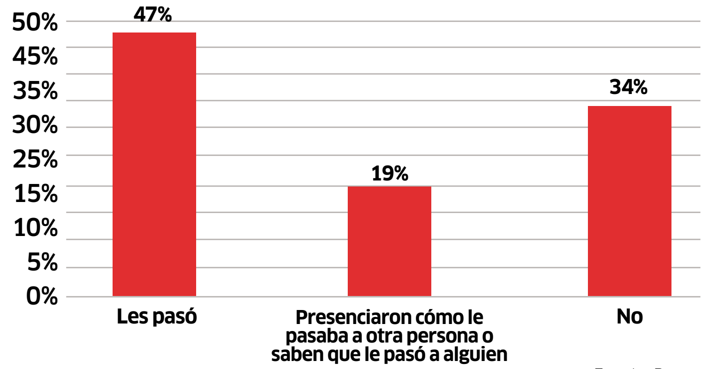
Importancia. Las empresas deben implementar prácticas de contratación justas y transparentes.

¿Qué situaciones han experimentado respecto a la discriminación por edad?



Fuente: Bumeran

¿Tuvieron alguna experiencia donde la edad haya sido un obstáculo para conseguir empleo?



Fuente: Bumeran

Soluciones

A fin de combatir esta situación, los trabajadores expresaron propuestas al respecto.
El 54% propone la implementación de políticas y procedimientos de contratación y promoción basados en el mérito y las habilidades en lugar de la edad. El 40% sugiere promover una cultura organizacional que celebre la diversidad en todas sus formas. Otro 40% menciona la creación de programas de reintegración laboral para personas mayores de 45 años; y el 39% recomienda capacitaciones obligatorias para todos los talentos sobre la importancia de la diversidad generacional en el trabajo.

DATOS

›› De acuerdo con el último Index del Mercado Laboral de Bumeran, en lo que va del 2024 se ha registrado una disminución acumulada del 1.31% en salario requerido.

››Durante el 2024, el mayor aumento del sueldo promedio solicitado respecto al mes anterior se registró en enero con un incremento de 1.46%, seguido de abril con un 1.15%.

Cada persona, desde su singularidad, aporta una visión única a la sinergia colectiva. De esta forma es como surgen las grandes ideas, las soluciones a los problemas y los proyectos más novedosos", expresa la jefa de marketing de Bumeran Perú, Dora Pinedo.

Los empleados aseguran que hay casos concretos de discriminación. Por ejemplo, el 51% asegura que no se incorporan personas mayores de 45 años a su empresa; el 43% menciona que se prioriza a los empleados más jóvenes en la asignación de proyectos o en el reconocimiento laboral; y el 32% señala la falta de oportunidades de ascenso.

A ello se suma la percepción que se tiene de los equipos de Recursos Humanos. El 51% de trabajadores considera que esta área no implementa políticas para promover la inclusión y el respeto por la diversidad etaria en la organización.

La discriminación por edad no solo limita las oportunidades laborales de las personas mayores, sino que también tiene un impacto negativo en la economía en general. Al excluir a un sector importante de la fuerza laboral, se reduce la productividad y el potencial de crecimiento económico.

Además, esta práctica genera frustración, desaliento y pérdida de autoestima en las personas afectadas, que ven mermadas sus posibilidades de desarrollo profesional y personal.

CERÁMICA PERUANA ES RECONOCIDA POR SU CALIDAD

Arte de exportación

La capacidad de crear obras de arte ha llevado a Jallpa Nina por diversos mercados con perspectivas muy favorables, debido a la calidad y variedad de sus diseños.

Escribe
Sonia Domínguez Domínguez
sdominguez@editoraperu.com.pe

La fundadora de Jallpa Nina, Marilyn Lizarraga, siempre estuvo interesada en el arte. Todo lo relacionado a este tema la atrajo, por lo que a finales de la década de 1970 empezó a tomar cursos de cerámica con el fin de poder canalizar en piezas físicas aquello que pasaba por su mente.

Como conocían su pasión por el arte había recibido de obsequio un horno y un torno, justo del tamaño que le permitía iniciar sus primeros pasos en el trabajo de la cerámica. "Era 1979 cuando toqué por primera vez el barro, la arcilla y me dije, no lo puedo dejar".

Si bien empezó vendiendo las piezas de cerámica que había hecho a personas de su entorno cercano, su primer pedido comercial no tardó en llegar. "Mi primer pedido lo recibí de una empresa para entregar obsequios por fin de año a sus trabajadores. La experiencia fue buena pues recibí muy buenos comentarios sobre el diseño y la calidad de mis piezas, inclusive llegué a recibir algunos pedidos adicionales".

Como resultado de ello, empezó a tomar nuevos cursos más exigentes sobre el diseño y la cerámica. "Los conocimientos recibidos eran volcados en mis nuevas piezas de arte".

Fundación

Así en la década de 1990 fundó su empresa Jallpa Nina (término del idioma quechua que significa tierra y fuego).

En la primera etapa de su negocio el principal objetivo era diseñar y crear piezas con un enfoque utilitario.

"Empecé a recibir más pedidos por lo que el taller de mi casa comenzó a quedarme pequeño para mí y los trabajadores de mi empresa. En una primera etapa fueron dos operarios", recuerda.

Entonces decidió alquilar un local cercano a su vivienda para ampliar su taller. "Ya para ese entonces contaba con 15 operarios", comenta.

Debido a la referencia por la calidad y variedad de sus productos, comenzó a venderlos en la cadena de tiendas Hogar por lo que estaban dirigidos a un segmento bastante exigente ávido de novedades.

Mediante esta cadena de tiendas obtuvo muy buenas ventas. Pero luego empezaron a ingresar productos importados, especialmente del Asia, que afectaron su negocio por la fuerte competencia que ejercían. "En ese momento optamos por participar en ferias internacionales para generar nuevas alternativas y seguir adelante".

Regalos

Una de ellas fue la Gift Show que se realiza en Nueva York. "Mi participación en esta feria me permitió hacer nuevos contactos y buscar nuevos horizontes comerciales para Jallpa Nina. Además, me favoreció vender algunas piezas que ya tenían más enfoque utilitario y artístico".

"Nuestra participación en la Feria de Artesanías Gift Show de Nueva York marcó un punto de quiebre en la historia de Jallpa Nina. Desde ese año nuestras ventas empezaron a recuperarse básicamente con envíos al exterior pues sus piezas ya tenían un toque más artístico", recuerda.

Recuerda que ya para ese momento habían comprado un local en Lurín. También disponía de otros hornos más grandes y fabricados en el Perú acorde con su nueva capacidad de producción y los 30 operarios que tenía.

Señala que la cadena de restaurantes Osaka es su principal cliente, lo cual permite que sus productos puedan llegar a mercados tan importantes como el de Miami, en Estados Unidos, además de países como Chile, Colombia, Ecuador, Argentina y Brasil, como parte de sus servicios.

En la actualidad, Jallpa Nina es un taller con 34 años de experiencia en cerámica artística. "Trabajamos de la mano con artesanos peruanos para realizar piezas exclusivas y de alta calidad. Todos somos un gran equipo".

Se especializa en trabajos con gres y porcelana resaltados con esmaltes de creación propia. "Realizamos una serie de piezas decorativas y utilitarias con diseños exclusivos", dice.

DETALLES

- Lo aprendido por la fundadora de Jallpa Nina ahora lo comparte mediante cursos en su local de Lurín.
- Marilyn Lizarraga señala que no es fácil conseguir personal preparado para el trabajo en cerámica en el país.
- De manera indirecta exportó 41,000 piezas a Dubai mediante la cadena de restaurantes Osaka, el año pasado.
- De acuerdo con la Asociación de Exportadores (Adex), Estados Unidos se constituye en el principal mercado de los envíos peruanos.
- En segundo lugar se ubica Alemania. Le siguen Suiza, Canadá, Emiratos Árabes Unidos, China, Reino Unido y Países Bajos.

80

fue el número máximo de personas con los que trabajó Marilyn en su taller para atender un pedido importante de productos.